

MAGAZINE filière pro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :

Appareils de chauffage bois indépendants :
la RT2005 ouvre la voie

Négociants :

Algorel permet à ses adhérents
de « coller » aux attentes du marché

Bureaux d'études :

Tribu Energie :
la pédagogie de l'énergétique

Chantier :

Le chauffage d'une ancienne propriété rénové
par une PAC géothermique sur nappe phréatique

N°7 Décembre 2009 - Janvier 2010
ISSN 1967-0303



Perfol hybrid Duo

 **atlantic**
POMPES À CHALEUR ET CHAUDIÈRES

Dossier : la filière gaz

FilièrePro présent
sur interclima+elec
Hall 7.3 - Stand C 66

Edito

Interclima+elec : un véritable salon de filière



Philippe Brocart

*“Accompagner
pour mieux préparer
l'après crise”*

Interclima+elec est un salon de filière, aussi bien au niveau de l'offre des exposants que du visitorat.

Pour les industriels, le salon a pour objectif de réunir l'offre la plus large, la plus innovante et la plus représentative dans les secteurs du génie climatique (systèmes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, climatisation, ventilation, traitement de l'air), du froid, des automatismes et du génie électrique.

En ce qui concerne les visiteurs, l'ensemble de la filière se retrouve à l'occasion du salon (installateurs, distributeurs, prescripteurs, entreprises d'exploitation et de maintenance, maîtres d'ouvrage) : c'est cette concentration qui donne de la force à un tel événement car tous les acteurs découvrent les innovations en même temps.

Les salons interclima+elec et idéo bain qui se dérouleront du 9 au 12 février 2010 à Paris Porte de Versailles représenteront une occasion unique pour découvrir les innovations de près de 1 000 entreprises issus des secteurs du génie climatique, du génie électrique, des énergies renouvelables, des automatismes, du froid et de la salle de bains.

Efficacité énergétique, utilisation des énergies renouvelables, recherche de confort, rénovation, design, accessibilité seront les thématiques principales développées sur les salons interclima+elec et idéo bain.

Parce qu'ils se situent à la croisée des métiers multi énergies et multi techniques, ces événements constituent une occasion unique pour les professionnels concernés par la performance énergétique d'échanger et de communiquer plus efficacement. A ce titre, ils jouent pleinement leur rôle d'accompagnateur des industriels, distributeurs, installateurs, prescripteurs et maîtres d'ouvrage pour les aider à préparer, dans les meilleures conditions, l'après-crise.

Les métiers du second œuvre technique du bâtiment sont sans aucun doute moins affectés par la crise économique et ses répercussions dans le secteur de la construction. En effet, les perspectives d'avenir restent exceptionnellement positives pour nos filières : les actions concrètes déployées par le Grenelle de l'Environnement sont autant de chantiers porteurs.

Philippe Brocart
*Directeur Général de pôle
Reed Expositions France*

La filière gaz : les fournisseurs d'énergie et les gestionnaires du réseau de distribution

Les professionnels du vecteur eau chaude ont l'habitude de parler de la « filière gaz », si bien que l'on ne précise plus quels en sont les acteurs. Les fournisseurs d'énergie et les gestionnaires du réseau de distribution ont des rôles bien définis au sein de cette filière. Or, ces professionnels du marché du gaz, gaz naturel et gaz propane, ont vu leur activité se complexifier avec l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie en 2004 puis en 2007. Comment leur métier a-t-il évolué et comment font-ils face aux nouveaux enjeux environnementaux ?



© GDF-suez / Interlinks Image / Borgaud Antonin

L'ouverture à la concurrence du marché du gaz naturel

Au 1^{er} janvier 2007

Fournisseurs historiques : Gaz de France et les ELD (entreprise locale de distribution) sur leurs zones de desserte. 42 opérateurs alternatifs ont obtenu une autorisation de fourniture de gaz

Au 1^{er} juillet 2007

En plus de Gaz de France, 4 nouveaux opérateurs gaziers autorisés à fournir du gaz naturel à la clientèle domestique : Poweo, Altergaz, EDF, Electricité de Strasbourg.

11 millions de consommateurs domestiques peuvent choisir leur fournisseur de gaz.

80 % des ménages ont accès au gaz (à ne pas confondre avec la couverture du territoire national)

Source Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, DGEM www.developpement-durable.gouv.fr

Selon la définition de l'AFGAZ (Association Française du Gaz), le fournisseur vend au détail, aux consommateurs particuliers, le gaz qu'il a acheté soit à un producteur, soit à un revendeur, selon des modalités de prix et de services qui font l'objet d'un contrat. Le distributeur de gaz, également désigné par le terme « gestionnaire du réseau de distribution » a pour mission d'acheminer le gaz jusqu'aux clients. Il construit, exploite, entretient et développe les réseaux de gaz en maintenant un haut niveau de qualité et de sécurité. C'est lui qui assure, comme par le passé, les interventions de sécurité et de dépannage.

Ces deux interlocuteurs de la filière ont donc des rôles bien distincts. Mais que représente, pour eux, cette filière gaz dans laquelle ils s'inscrivent, qui les inclue mais également les dépasse par les nombreux et différents opérateurs qui y officient ?

« On peut véritablement parler d'une filière gaz, tant elle regroupe de nombreuses étapes distinctes qui vont de l'exploration/production à la commercialisation du produit en passant par le transport, le stockage, la distribution, explique Daniel Paccoud, délégué général de l'AFGAZ. Le marché du gaz naturel en France représente aujourd'hui 11,5 millions de clients dans les secteurs résidentiel-tertiaire, l'industrie et la production d'électricité. Ce dernier segment est en pleine expansion. 6 sites supplémentaires sont prévus en 2010. 15 projets devraient être en fonctionnement d'ici 2013. La commercialisation du gaz en France mobilise donc un grand nombre d'acteurs au-delà des fournisseurs dans lesquels on retrouve les installateurs, les fabricants de matériels. (Selon une étude XERFI 2008, la Branche Énergie France de GDF SUEZ travaille avec un réseau de 250 000 professionnels). »

La filière gaz est donc plurielle...

« La filière gaz est un terme historique, qui

inclut à la fois les distributeurs d'énergie tels que GDF et les propaneurs par exemple, des fabricants, des installateurs, des sociétés de SAV, autrement dit tout un univers qui s'est construit depuis des années, déclare Jean-François Battoue, responsable des partenariats habitat GDF-Suez branche énergie France. Aujourd'hui, la filière gaz est en train de muter en « filière performance énergétique » : pour les produits, les installateurs (de plus en plus tournés vers les EnR, se dotant de savoir-faire nouveaux sur d'autres types de travaux liés à l'efficacité énergétique), de même que pour les fabricants et GDF Suez, la mue est en marche vers l'efficacité énergétique. Mais il n'en demeure pas moins que la filière gaz a toute sa place dans la filière nouvelle liée à l'efficacité énergétique. Dès 2003, GDF proposait déjà des offres couplées au solaire et cette mutation très forte n'a fait que croître, comme en atteste le nombre d'installateurs possédant l'appellation Qualisol. Ce n'est pas un reniement de la filière gaz, mais une évolution en fonction des attentes du Grenelle Environnement, en prenant appui sur ce qui a fait le succès de la filière gaz. »

Les fournisseurs de GPL dans la filière gaz

Les propaneurs, désignent les fournisseurs de Propane et de Butane, les GPL (gaz de pétrole liquéfiés) les plus couramment utilisés en France. Eux aussi font pleinement partie de la filière gaz.

« Dans l'esprit de Primagaz, la filière gaz est l'ensemble des intervenants qui défendent la position de l'énergie gaz dans le contexte énergétique actuel ainsi que ses parts de marché, notamment dans le secteur de l'habitat, affirme François Chatelain, chef du Département Marketing Stratégie Innovation Primagaz. La filière gaz désigne donc les fournisseurs d'énergie

gaz (gaz naturel ou GPL), tous les professionnels qui peuvent mettre en œuvre cette énergie et la rendre efficace, les fabricants qui font un gros travail en termes d'innovation pour développer des systèmes plus performants tels que les chaudières micro cogénération gaz et les PAC gaz ».

L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie

L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie intervenue tout d'abord en 2004 pour les entreprises et les collectivités locales, puis en 2007 pour les clients particuliers, a profondément bouleversé la structure du marché du gaz en France. Ainsi, d'après l'AFGAZ et selon les derniers chiffres publiés par la CRE au 30 septembre 2009, les fournisseurs alternatifs représentent désormais 5,7% des parts de marché du secteur résidentiel et 15,9% de celles du secteur industriel.

« L'ouverture du marché a donc renforcé la concurrence, mais elle a aussi modifié le profil des fournisseurs d'énergie qui sont souvent des entreprises multi énergies proposant des offres duales (gaz et électricité), poursuit Daniel Paccoud. La filière joue un rôle déterminant dans ce nouveau paysage, elle est un vecteur indispensable pour le développement des solutions innovantes au gaz. »

En effet, les fournisseurs ont modifié leur métier et adapté leurs solutions et services. « Dès lors que l'on parle efficacité énergétique, il devient nécessaire à la fois de conseiller la clientèle, de produire des nouveaux produits, de les installer, ajoute Jean-François Battoue... Les clients ont besoin de toute une filière pour accéder à cette performance énergétique. Si, auparavant, tous ces éléments étaient distincts, le client a à présent plus de choix ».

Une ouverture qui a donc constitué une opportunité d'innovation et d'évolution.

« Les nouveaux entrants sont une très bonne chose, confirme François Chatelain. L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie a obligé tous les opérateurs à se réinventer et à innover avec de



© GDF-suez / Interlinks Image / Maître Pascal

nouveaux services, ce qui a immanquablement stimulé la filière. Tous ont leur rôle à jouer par rapport au tout électrique. Selon les chiffres de Caron Marketing, près de 80 % des nouvelles maisons individuelles des leaders de la construction sont équipées d'un système de chauffage électrique. Cette tendance, si elle perdure, ne fera qu'empirer la problématique de l'approvisionnement électrique en France dont la presse s'est fait largement écho ces dernières semaines. La filière espère beaucoup de l'évolution de la RT qui devrait permettre de redonner un nouveau souffle à l'énergie gaz et en démontrer toute sa pertinence ».

Aborder de nouveaux marchés

Pour certains opérateurs, l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie a été l'occasion d'aborder un nouveau marché et de diversifier l'offre commerciale.

« Après être devenu en mars 2007 distributeur de gaz naturel en Alsace sur la commune de Schweighouse-Thann, Antargaz est désormais autorisée, depuis juillet 2009 à fournir du gaz naturel aux clientèles de particuliers, professionnels et collectivités, explique Augustin Sarragallet, directeur des Opérations et Eric Doublet, directeur d'Antargaz Distribution. Il était frustrant, en tant que distributeur, de devoir faire appel à un autre intervenant pour la fourniture de gaz naturel de notre clientèle. Il semblait naturel de leur proposer un seul interlocuteur, ce qui était désormais possible depuis l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie.

Ainsi, Antargaz, déjà distributeur et fournisseur de gaz propane sur près de 90 communes, a élargi son offre en proposant dorénavant aux clients raccordés à ses réseaux alimentés en gaz naturel, la fourniture de l'énergie.

Le marché est important : sur les 36 000 communes de France, seules 10 000 sont raccordées à GDF. Les 26 000 restantes ne sont pas toutes éligibles à un réseau, restent 3000 communes qui peuvent l'être et accueillir un réseau propane ou de gaz naturel.

Notre métier de fourniture est abordé en complément de celui de la distribution. Pour équiper une commune d'un nouveau réseau, il faut, en conformité avec la loi Sapin, répondre à un appel d'offre auquel vont succéder 6 mois de négociation avec l'autorité concédante jusqu'à l'agrément de la délégation de service public pour une durée de 30 ans. En contrepartie, nous tirons notre rémunération de la fourniture d'énergie et de l'exploitation du service public. Si, pour le propane, nous sommes les opérateurs exclusifs de nos propres réseaux, en revanche en ce qui concerne le gaz naturel, le transit est ouvert sur nos réseaux moyennant une contrepartie des fournisseurs concurrents ».

Gaz naturel, GPL : antagonisme ou complémentarité ?

Si les deux gaz sont inscrits dans la filière gaz, y a-t-il un antagonisme dans la proposition des deux types de gaz à la fourniture ? Selon l'AFGAZ, la consommation de GPL (gaz pétrole liquéfié) non corrigée du climat s'élevait à 32 TWh en 2008. « Il y a beaucoup de complémentarité entre le gaz naturel et le GPL, dans la mesure où la distribution de GPL intervient souvent sur des parties du territoire français non desservi en gaz naturel, précise Daniel Paccoud. Ainsi, la fourniture de gaz propane ajoutée à celle de gaz naturel couvre 100 % des ménages français. On peut même penser qu'à plus ou moins brève échéance, certaines sociétés actuellement propriétaires de réseaux de propane sur des lotissements les convertiront en réseaux de gaz naturel lorsque ces derniers seront aboutis. Les GPListes auront certainement à l'avenir une offre gaz naturel, ce qui bouleversera encore leur métier. »

La filière gaz est donc la filière de tous les gaz...

« S'il existe certaines spécificités, des savoir faire particuliers, comme dans la mise en place de cuves pour les propaniers ou l'absence d'énergie en réseau -quoique certains propaniers proposent des offres

L'AFG

L'Association Française du Gaz est le syndicat de l'ensemble de la filière gaz (gaz naturel et GPL). Tous les métiers de la chaîne gazière y sont représentés : fournisseurs, gestionnaires d'infrastructures, installateurs, fabricants de matériel. L'AFG regroupe 30 entreprises du secteur ainsi que 1300 membres sociétaires.

Ses principales missions sont : la promotion de la filière gaz, la représentation des intérêts auprès des pouvoirs publics, la mise en perspective des réflexions sur le développement de filière au travers de ses Commissions, la participation aux travaux de normalisation et de certification (en France et à l'étranger), la formation sur le secteur et le maintien des relations avec les associations européennes et internationales.

Site Web : www.afgaz.fr

Suite page 24

en réseau-, les messages auprès des consommateurs sont néanmoins identiques, répond Jean-François Battoue. En ce qui concerne l'efficacité énergétique, il n'est pas possible d'opposer les énergies. Raisonner en termes de filière performance énergétique, c'est inclure le gaz, parmi toutes les autres énergies, dans le mix énergétique parce qu'il y a toute sa place. C'est d'ailleurs ce qui se vérifie dans toute l'Europe. »

Une complémentarité confirmée et partagée par les opérateurs GPL.

« Il existe une certaine cohérence entre les différents gaz, confirment Augustin Sarragallet et Eric Doublet. Ils ont tous des avantages en termes de chauffage, de qualités environnementales, d'économie, de praticité et de services rendus aux particuliers et aux professionnels. Il faut réconcilier le propane et le gaz naturel, au lieu de les opposer, d'autant plus que dans le mix énergétique, les gaz jouent un rôle fondamental. Antargaz est en mesure de fournir les deux, on ne va pas donc pas s'en priver. La question ne se pose pas en ces termes, il s'agit plutôt de préconiser la solution la plus adaptée à la situation. Les appels d'offres des communes précisent toutefois l'énergie voulue. En fonction du potentiel de la commune et au regard de la position des réseaux existants, nous évaluons les deux possibilités pour proposer au final le prix le plus faible possible ».

Des propos corroborés par un autre opérateur GPListe.

« La différence est essentiellement structurelle, notamment à propos de la question de l'acheminement du gaz, ajoute François Chatelain. Notre métier historique de propane consistait à positionner une citerne puis un réservoir enterré pour alimenter la chaudière gaz de l'habitat. Depuis 2003, Primagaz a reçu l'agrément d'Opérateur de Distribution Publique et peut donc, par DSP (Délégation de Service Public) construire des réseaux de gaz pour alimenter une commune ou un lotissement. »



© GDF-suez / Interfiks Image / Larreyadeu/ERIC

Les nouveaux défis de la filière

Marché en pleine mutation, crise mondiale qui se répercute, entre autres sur le secteur de la construction, Grenelle Environnement, performance énergétique, contraintes réglementaires durcies, nouveaux labels... Autant d'enjeux nouveaux auxquels est confrontée la filière gaz aujourd'hui. Comment les fournisseurs y font-ils face pour promouvoir néanmoins la fourniture d'énergie ?

« Le Grenelle de l'Environnement a permis de préparer la RT 2012 qui impose que les constructions neuves répondent, dès 2012, au critère basse consommation de 50 kWh/m²/an, précise Daniel Paccoud. Cet objectif constitue une évolution remarquable en termes d'économie d'énergie et un énorme défi pour l'ensemble de la filière. De nombreuses solutions performantes mixtes fondées sur les énergies renouvelables et le gaz naturel permettent d'ores et déjà de répondre à cet enjeu (chaudière à condensation, commercialisation des éco-générateurs comme la micro-cogénération à moteur Stirling au sein d'une unité de chauffage au gaz).

Par ailleurs, les nouveaux fournisseurs (dits « alternatifs ») pratiquent une politique commerciale très axée business par rapport aux fournisseurs historiques (GDF et les ELD Entreprises Locales de Distribution). Ce qui oblige le gestionnaire de réseau de distribution à être davantage à l'écoute de l'ensemble des fournisseurs pour développer son réseau. Ainsi, une dynamique commerciale importante anime ces deux partenaires de la filière et peut, par voie de conséquence, conduire certaines communes à être desservie plus rapidement. »

Ces nouveaux enjeux conduisent les opérateurs à innover, à adapter leur métier dans un contexte énergétique profondément bouleversé.

« Aujourd'hui, on ne peut plus être simplement fournisseur de GPL, soutient François Chatelain. Un particulier cherche avant tout une solution énergie, un budget de chauffage réduit, une empreinte environnementale des plus faibles et ce, sans altérer son niveau de confort. Dans ce cadre, Primagaz se définit avant tout comme un fournisseur de solutions

« Energie modulo durables » basées sur le GPL. Ces solutions doivent être, en effet, évolutives et pertinentes dans le temps. Afin de répondre à ces nouveaux besoins nous avons lancé en 2003 le conseil en Energie et en 2009 nos solutions Modulo-Durables pour accompagner au mieux nos clients vers plus d'efficacité énergétique. »

Conquérir de nouvelles parts de marché

La filière gaz doit également batailler pour conserver ses parts de marché.

« Aujourd'hui, sur le parc global des 32 millions de logements français, la part de marché de l'énergie gaz employé comme chauffage représente 44 %, dont 2,48 % pour le GPL, tandis que l'électricité absorbe 31,33 % et le fuel les 16,55 % restants⁽¹⁾, explique François Chatelain. S'il on considère le marché du neuf, la part de marché de l'électricité s'élève à 63,8 % en 2008 contre 40,7 % en 2004, sur cette même période la filière gaz a vu sa part de marché reculer de 44 % en 2004 à 30 % en 2008. Le problème est le même en rénovation, où la part de marché de l'électricité a fortement augmenté de 2004 à 2008. L'incidence de cette situation n'est pas neutre. En effet, le tout électrique amène la France à importer massivement de l'électricité fortement carbonée issue de centrales thermiques, notamment en période hivernale. Pour dénoncer les impacts du tout électrique et promouvoir la mise en œuvre efficace de l'Energie gaz, une mobilisation complète de notre filière est indispensable. « C'est le cœur de l'enjeu ».

⁽¹⁾ - Source CEREN

Travailler avec ses partenaires

Les opérateurs de fourniture d'énergie ont noué des partenariats avec des fabricants, des négociants et des installateurs pour doper l'ensemble de la filière en général, et promouvoir le gaz en particulier.

« Depuis plusieurs années, nous avons noué des relations étroites avec des fabricants, des distributeurs et des installateurs (SAV ou non), rappelle Jean-François Battoue. Cette animation a passé le cap de l'ouverture des marchés, avec des contenus différents. Nous sommes passés de la conquête pure à une action plus pérenne. GDF Suez est désormais aux côtés de ses partenaires pour proposer l'efficacité énergétique à ses clients grâce à un large éventail de services parmi lesquels le financement, l'animation de territoires ou la présence sur des salons pour relayer l'information. Les professionnels sont submergés par l'information. Or, ils ont besoin d'outils pour convaincre les clients de l'efficacité de leurs solutions et de ce que le



© GDF-suez / Dumouau Franck

gaz naturel a toute sa place dans le mix énergétique. Aussi, la "bannière" DolceVita est-elle de nature à fédérer le message envers l'ensemble de la filière: avec les fabricants, les négociants, les installateurs (Partenaires DV), les autres (Constructeurs DV), ...»

Un partenariat qui détient les clés de la promotion de la fourniture d'énergie et dont ne peuvent se passer les fournisseurs.

« Dans la mesure où notre cible est bien le développement de réseau sur les communes non raccordées, nous mettons en place, avec notre réseau de partenaires installateurs et le soutien de la commune, une action marketing en vue de raccorder le maximum de clients particuliers, poursuivent Augustin Sarragallet et Eric Doublet. Nous avons d'ailleurs noué un partenariat avec la Capeb au plan national. L'équipement des communes non raccordées constitue également un nouveau marché pour eux, aussi avons-nous besoin du soutien des professionnels connus dans leur secteur. »

Le rôle du gestionnaire de réseau de distribution

Tout comme les fournisseurs d'énergie, le métier de gestionnaire de réseau de distribution évolue.

« Ils distribuent un gaz dont ils ne sont pas nécessairement propriétaires, détaille Daniel Paccoud. C'est essentiellement le client final qui ressentira cette évolution car il pourra avoir affaire à plusieurs interlocuteurs : le gestionnaire de réseau de distribution pour les interventions techniques et le fournisseur d'énergie pour la relation commerciale. »

GrDF est le principal opérateur du réseau de distribution de gaz naturel en France. Filiale indépendante du groupe GDF SUEZ, GrDF est née de la filialisation de l'activité de distribution, exploitée auparavant par Gaz de France. Au quotidien, GrDF (Gaz Réseau Distribution France)



© GrDF/Patrick Chevrolat

achemine le gaz naturel auprès de 11 millions de clients en France.

Comme les autres acteurs de la filière, le gestionnaire de réseau de distribution a souffert de la crise.

« En 2009, nous avons effectivement ressenti les effets de la crise économique... qui devraient perdurer cette année, explique Adeline Duterque, directrice du développement clientèle ou commercial chez GrDF (Gaz Réseau Distribution France). L'année dernière, nous avons raccordé 120.000 nouveaux clients chauffage au réseau de gaz naturel. En 2010, le résultat devrait être identique : nos parts de marché vont certes progresser mais l'activité immobilière restera morose. En revanche, en 2011, nous tablons sur une sortie de crise avec un accroissement des nouveaux raccordements ! »

Pour cela le distributeur compte sur deux leviers : le marché de la rénovation, avec la dynamique de l'Eco-PTZ et le marché du bâtiment neuf.

« Les règles de la RT2012 devraient nous être favorables en raison de la performance des solutions gaz naturel, poursuit

Adeline Duterque. Sachant qu'il y aura de plus en plus de bâtiments BBC, le gaz naturel pendra une large part des choix énergétiques effectués. »

Le partenariat pour la promotion du gaz naturel

GrDF cultive une politique de partenariat avec les différents acteurs de la filière tels que fabricants d'équipements, lotisseurs, constructeurs de maisons individuelles, maîtres d'œuvres, Professionnels du Gaz... Quelles sont les orientations 2010 ?

« Il s'agit principalement d'accompagner le développement d'offres gaz naturel performantes sur le plan environnemental : label BBC dans le neuf et accroissement de la performance énergétique en rénovation, ajoute Adeline Duterque. D'abord par des solutions techniques et avec des offres packagées mises au point avec les partenaires (fabricants, installateurs...). » Outre les offres de chaudières à condensation couplées à un chauffe-eau solaire thermique ou une isolation renforcée, GrDF devrait accompagner en 2010 une nouvelle offre d'éco-générateurs, capable de produire électricité et chaleur. En 2011, la PAC hybride électrique couplée de façon native à une mini chaudière gaz à condensation s'ajoutera aux solutions techniques. Et fin 2012 / début 2013, le marché de la rénovation devrait bénéficier des premières PAC gaz à absorption.

« Avec ces différentes solutions, nous sommes assez confiants sur l'évolution de la part de marché du gaz naturel à courte échéance, estime Adeline Duterque. D'autres signes forts confirment cette perspective. Par exemple, plusieurs grands constructeurs de maisons individuelles et aussi des promoteurs, sont récemment revenus vers nous dans la perspective de la RT 2012. »

En matière de partenariat avec les installateurs titulaires de l'appellation "Professionnels du Gaz", GrDF a conclu des conventions avec 3 000 d'entre eux. Objectif ? Leur proposer des aides commerciales et des actions communes. « En 2010, nous souhaitons faire évoluer ce dispositif, afin de favoriser les installations les plus performantes du point de vue thermique et environnemental » conclut Adeline Duterque. Des actions concernant la promotion de la sécurité en aval du compteur sont également menées en partenariat avec Habitat + pour favoriser les bonnes pratiques et gérer l'attribution de l'appellation "Professionnels du Gaz" aux installateurs. ■

Eléonora Hurillon-Ajzenman
Michel Laurent

Les missions de GrDF

GrDF, chargé de la gestion du réseau de distribution de gaz naturel en France, remplit 5 missions principales :

- acheminer le gaz naturel sans discrimination pour le compte de tous les fournisseurs jusqu'aux clients ;
- assurer la gestion déléguée du service public de distribution du gaz naturel sur la base des contrats de concession conclus avec les collectivités ;
- raccorder les clients au réseau de distribution de gaz naturel et fournir les services associés à la livraison du gaz naturel ;
- concevoir, construire, exploiter et entretenir le réseau de distribution de gaz naturel en garantissant la sécurité des biens et des personnes et la qualité de la desserte ;
- développer le réseau de gaz naturel de façon durable et rentable afin de permettre l'accès au gaz naturel au plus grand nombre. La CRE (Commission de régulation de l'énergie) a ainsi confié à GrDF la responsabilité de promouvoir le gaz naturel.